VIII kadencja

KANCELARIA SEJMU
Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ KOMISJI GOSPODARKI I ROZWOJU

(NR 102)

z dnia 21 marca 2018 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji Gospodarki i Rozwoju (nr 102)

21 marca 2018 r.

Komisja Gospodarki i Rozwoju, obradująca pod przewodnictwem posła **Jerzego Meysztowicza (N)**, przewodniczącego Komisji, rozpatrzyła:

– informację Ministra Przedsiębiorczości i Technologii o możliwościach zwiększenia ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorców – promocyjnych, proeksportowych i proinwestycyjnych z uwzględnieniem krajów azjatyckich i afrykańskich.

W posiedzeniu udział wzięli: **Marcin Ociepa** podsekretarz stanu w Ministerstwie Przedsiębiorczości i Technologii wraz ze współpracownikami, **Lech Oniszczenko** doradca ekonomiczny w Departamencie Gospodarki, Skarbu Państwa i Prywatyzacji Najwyższej Izby Kontroli, **Iwona Porczak** Związek Rzemiosła Polskiego oraz **Dominik Dobek** dyrektor ds. realizacji projektów w Związku Importerów i Producentów Sprzętu Elektrycznego i Elektronicznego – Cyfrowa Polska.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Katarzyna Gadecka**, **Anna Ornat** i **Ziemowit Uździcki** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dzień dobry. Witam państwa bardzo serdecznie. Otwieram posiedzenie Komisji Gospodarki i Rozwoju.

Porządek dzienny posiedzenia obejmuje rozpatrzenie informacji Ministra Przedsiębiorczości i Technologii o możliwościach zwiększenia ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorców – promocyjnych, proeksportowych i proinwestycyjnych, z uwzględnieniem krajów azjatyckich i afrykańskich.

Witam bardzo serdecznie podsekretarza stanu w Ministerstwie Przedsiębiorczości i Technologii pana Marcina Ociepę.

Czy są uwagi do porządku obrad? Nie widzę. W związku z tym oddaję panu ministrowi głos.

Podsekretarz stanu w Ministerstwie Przedsiębiorczości i Technologii Marcin Ociepa:

Bardzo dziękuję. Panie przewodniczący, Wysoka Komisjo, serdecznie dziękujemy za zaproszenie na posiedzenie i zadanie tego tematu dlatego, że po pierwsze, z zapałem zajmujemy się zagraniczną ekspansją gospodarczą, a po drugie, kierunki azjatycki i afrykański bardzo mało przewijają się w przestrzeni debaty publicznej w Polsce – nieadekwatnie do potencjału, który drzemie w tych kierunkach.

Na początku chciałbym państwa zapewnić, że powyższe kierunki są dla nas priorytetowe. Dostrzegamy ich potencjał. Polska ma olbrzymie tradycje obecności gospodarczej w Afryce, na Bliskim Wschodzie i w Azji, które sięgają kilkudziesięciu lat wstecz. Obecny potencjał związany z tymi rynkami jest również olbrzymi.

Warto powiedzieć, że najciekawszym i najmniej odkrytym kierunkiem w debacie publicznej jest rynek afrykański. Afryka od lat jest przedmiotem ekspansji chińskiej i amerykańskiej. Europejskiej również, ale swoją obecność na tych rynkach zaznaczały głównie państwa, które posiadają historię kolonialną.

Naszym dzisiejszym wyzwaniem jest obecność i zaistnienie w Afryce, podbijanie Afryki (w cudzysłowie) w sensie gospodarczym, pomaganie naszym przedsiębiorcom itd.

Chciałbym także zwrócić uwagę na aspekt polityczny. Szanowni państwo, dla wielu naszych partnerów europejskich kwestia Afryki jest kwestią pierwszorzędną od lat. Jeśli chcemy być partnerami dla naszych przyjaciół z UE w sensie nie tylko gospodarczym,

ale także politycznym, musimy mieć swoje aktywa polityczne w Afryce i Azji, aby być partnerami, którzy rozmawiają nie tylko o jednym wąskim wycinku itd., ale potrafią otworzyć oczy znacznie szerzej i patrzeć znacznie dalej.

Tyle słów tytułem wprowadzenia. Chcę państwu powiedzieć, że mówimy nie tylko o gospodarczej, ale także o politycznej wizji naszej obecności na rynkach Afryki i Azji.

W 2017 r. odnotowaliśmy znaczący wzrost polskiego eksportu ogółem. Eksport w 2017 r. wzrósł o 10,2% względem roku poprzedniego. Wartość eksportu w 2017 r. wyniosła ponad 203 mld euro. Naszymi głównymi partnerami byli: Niemcy, Czechy i Wlk. Brytania.

W przypadku importu wzrost był nieco wyższy – o 12,3%, tj. do kwoty 203,3 mld euro. Głównymi partnerami importowymi byli: Niemcy, Chiny i Rosja. Nadwyżka w obrotach handlowych w obrotach ogółem wyniosła 437,7 mln euro.

Polski eksport do Azji w 2017 r. wzrósł o 4%. Główni partnerzy to: Turcja (1,4%), Chiny (1%), Indie (0,3%) i *ex aequo* Arabia Saudyjska i Izrael. Import z Azji wzrósł o 14%. Głównymi partnerami byli: Chiny (prawie 12%), Japonia (1,6%) i *ex aequo* Korea Południowa oraz Turcja (1,5%) i Indie (1,1%).

Największy deficyt w obrotach towarowych na rynku azjatyckim mamy z Chinami, który wynosi 22 mld euro. W tym momencie zasygnalizuję, że robimy wszystko, żeby być ważną częścią chińskiego projektu *One belt and One Road*, który w Chinach stał się niemal religią państwową. Widzimy w tym olbrzymi potencjał gospodarczy, ale chcielibyśmy, żeby (mówiąc obrazowo) pociągi, które będą przyjeżdżały nie wracały puste. Jesteśmy gotowi być częścią tego projektu, ale chcielibyśmy, żeby pociągi wracały do Chin wypełnione polskimi towarami.

Jeśli chodzi o obroty handlowe z krajami Afryki, nasz eksport w 2017 r. wyniósł 2,3 mld euro. Główni partnerzy to: RPA, Algieria, Egipt, Maroko i Nigeria. Natomiast import wyniósł 1,6 mld euro, a głównymi partnerami byli: RPA, Maroko, Egipt, Tunezja i Wybrzeże Kości Słoniowej. Na przestrzeni lat 2012-2017 polski eksport do Afryki liczony w euro zwiększył się o 49%, tj. z 1,5 mld do 2,3 mld.

Jak państwo wiedzą, procedujemy reformę systemu promocji gospodarki polskiej zagranicą – zgodnie ze „Strategią na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju 2014-2020 (z perspektywą do 2030 r.)" (SOR). Chcemy zwiększyć znaczenie Polski w gospodarce międzynarodowej mierzonego wskaźnikiem polskiego eksportu w eksporcie światowym. Do naszych priorytetów zaliczamy rozwój polskiego eksportu, zwłaszcza poza Unią Europejską. Tego dotyczy temat naszego dzisiejszego spotkania. Kolejnym priorytetem jest międzynarodowe umacnianie wizerunku Polski jako kraju, z którym warto współpracować. Następnym priorytetem jest zwiększenie bezpośrednich polskich inwestycji za granicą oraz poprawa rozpoznawalności polskich produktów i usług za granicą.

Reforma zakładała utworzenie Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. (PAIH), która dzisiaj integruje działania związane ze wspieraniem przedsiębiorców, w tym internacjonalizacji. Kolejnym elementem jest utworzenie sieci zagranicznych biur handlowych PAIH. Na koniec 2017 r. działało 20 takich biur – m.in. w Chinach, Meksyku, Wietnamie, Stanach Zjednoczonych, Iranie, Indonezji i Węgrzech. Przewidujemy, że do końca 2018 r. zostanie powołanych 70 zagranicznych biur handlowych PAIH, które zastąpią dotychczasowe Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji.

Powstrzymuję się od wchodzenia w szczegóły, bo za chwilę oddam głos panu dyrektorowi Porażyńskiemu, a ponadto państwo możecie mieć pytania, na które chętnie odpowiem.

Co robimy, żeby zwiększyć polski eksport, szczególnie do krajów azjatyckich i afrykańskich?

Prowadzimy działania dwojakiego rodzaju, zarówno w kraju, jak i za granicą. W kraju poprzez programy edukacyjne, pakiet instrumentów wsparcia w ramach „Pierwszego Kontraktu Eksportowego" i kompleksową informację o dostępnych instrumentach wsparcia staramy się motywować i stymulować polskich przedsiębiorców do ekspansji na rynki zagraniczne. Ciągle zbyt mało polskich firm zdobywa się na ten krok. Uważamy, że w tym jest duży potencjał. Pewna zachęta ze strony Państwa w postaci dobrych instrumentów powinna pomóc podjąć decyzję o ekspansji zagranicznej, w tym w wymiarze pewnej filozofii działania, iż w zglobalizowanym świecie w XXI wieku granice nie

są już takie sztywne i zamknięte jak były kiedyś. Chcemy jak najmocniej przekazywać przedsiębiorcom, że możliwości ekspansji nie tylko są, ale warto z nich skorzystać, a Państwo polskie z całym swoim aparatem, którym dysponuje będzie wspierać polskich przedsiębiorców w tej aktywności.

Drugi filar obejmuje działania podejmowane za granicą, które koncentrują się na zwiększaniu zainteresowania polskimi produktami i usługami. Liczmy na promocję oraz uczestnictwo w wydarzeniach doraźnych takich jak np. targi, jak również poprzez aktywną obecność funkcjonariuszy państwowych.

Mamy nadzieję, że osoby wysyłane w ramach zagranicznych biur handlowych będą przecierały szlaki, będą profesjonalną i ambitną kadrą, która rozumie, iż reprezentuje polską rację stanu. Mają robić wszystko, żeby być swego rodzaju aniołami stróżami polskich przedsiębiorców za granicą, tj. takimi aniołami, którzy pojawiają się nie tylko wtedy, gdy jest problem i zagrożenie, ale na co dzień – przecierając szlaki. Mają być adwokatami polskich przedsiębiorców.

Ponadto należy skoncentrować się na wsparciu branż strategicznych zdefiniowanych w SOR oraz zwiększeniu eksportu produktów wysokich technologii, co dla naszego resortu jest niezwykle ważne. Należy również koncentrować działania na zwiększeniu liczby polskich przedsiębiorstw eksportujących, w tym zwłaszcza MŚP oraz zwiększeniu liczby firm posiadających jednostki na rynkach zagranicznych i wreszcie, na wdrożeniu pozostałych elementów SOR, które zwiększą konkurencyjność polskich przedsiębiorstw i poprawią warunki ich funkcjonowania.

Dodam, że bardzo ważnym elementem jest współpraca ze światem nauki. Polskie uczelnie mają bardzo szerokie kontakty zagraniczne. Każdy z uniwersytetów lub politechnik ma ponad setkę różnych partnerów zagranicznych na różnych poziomach. Uczelnie bardzo różnie wykorzystują te kontakty. Chyba najczęściej wykorzystywane jest narzędzie Erazmusa w ramach Unii Europejskiej, ale nie tylko. Mówimy o wielu innych kontaktach, a ambicja rektorów uczelni polskich, aby być na rynkach międzynarodowych jest przez nas dostrzegana. Chcielibyśmy, żeby połączenie świata biznesu, nauki i nas – administracji miało miejsce i wydało bardzo konkretne owoce. Gdy mówimy o wysokich technologiach i promocji Polski za granicą pamiętamy, że polską przedsiębiorczość i Państwo polskie promują także rektorzy lub profesorowie wyższych uczelni w ramach swoich kontaktów zagranicznych, które coraz częściej mają charakter praktyczny i komercyjny, wykraczając poza sferę nauki i teorii.

Zasygnalizuję tylko duże wydarzenia międzynarodowe z udziałem Polski, które państwo na pewno odnotowaliście. W 2017 r. Polska była krajem partnerskim w Hannover Messe 2017. Podczas tych targów obecna była polska premier i kanclerz Niemiec. W Hanowerze byliśmy obecni pod hasłem *Smart means Poland*, żeby przełamywać czasem wyraźny stereotyp, iż polskie technologie nie są „*smart*". Chcemy pokazywać innowacyjną twarz Polski, polskiego przemysłu i nauki. Myślę, że te targi dobrze temu służyły. Poza przedstawicielami instytucji państwowych w targach uczestniczyło ponad 200 przedsiębiorców.

W 2017 r. odbyła się również Międzynarodowa wystawa EXPO 2017 w Astanie (Republika Kazachstanu) pod hasłem *Future Energy*. Tematem przewodnim była energia przyszłości. W wystawie uczestniczyło ponad 115 państw, 22 organizacje międzynarodowe, a wystawę odwiedziło łącznie 4 mln osób, w tym osoby najbardziej zainteresowane, czyli świat biznesu, nauki i polityki.

Polska ekspozycja otrzymała na wystawie EXPO 2017 złoty medal w kategorii „*Design*", co pokazuje, że jesteśmy w stanie prezentować się nie tylko merytorycznie, ale także pięknie. Powiedziałbym, że bardzo ważne jest to, iż potrafimy być skuteczni w dobrym stylu.

Wydarzeniem gospodarczym o charakterze gospodarczym było Polsko-Kazachstańskie Forum Gospodarcze, w którym uczestniczyło 120 polskich i ponad 180 kazachskich firm.

Szanowni państwo, na zakończenie chciałbym powiedzieć o dostępnych instrumentach wspierania polskiego eksportu, w tym na rynki afrykańskie i azjatyckie.

W ramach instrumentów należy wskazać programy promocji ukierunkowane regionalnie, tj.: Go Africa, Go India, Go China i Go ASEAN, programy finansowane ze środ-

ków europejskich – programy branżowe Go to Brand i Program Polskie Mosty Technologiczne, a także wiele instrumentów finansowych, które znajdujemy w PFR, BGK i KUKE.

Podsumowując moją część wprowadzenia chciałbym państwu przekazać, że staramy się patrzeć na wyzwanie komplementarnie, tzn. gospodarczo i politycznie, międzyinstytucjonalnie, międzysektorowo, żeby pokazać, że współpraca świata biznesu, nauki i świata administracji publicznej (rządowej i samorządowej) jest kluczem do sukcesu.

Na koniec chciałbym oddać hołd polskim samorządom i polskim regionom. Ich międzynarodowa aktywność nie ma i nie musi mieć wyłącznie charakteru ceremonialnego. Może również nieść potencjał gospodarczy. Myślę, że polskie regony, polskie miasta są ważnymi uczestnikami wielu różnych przedsięwzięć międzynarodowych o charakterze gospodarczym. Często są także gospodarzami wielu relacji gospodarczych, w których chcemy okazywać im wsparcie i z tego korzystać.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo panie ministrze. Przejdziemy do dyskusji, w ramach której będą pytania, na które pan dyrektor będzie mógł szczegółowo odpowiedzieć. Myślę, że po turze trzech pytań poprosimy o odpowiedź.

Pozwolę sobie jako pierwszy zadać pytanie. Wiemy o tym, że doszło do zmian i skasowania WPHI i tworzenia biur PAIH. Czy są już tego wymierne efekty? Czy zmiana wyszła na dobre? Czy macie państwo pierwsze sygnały, że był to dobry ruch?

Otwieram dyskusję. Kto z pań i panów posłów chciałby zabrać głos? Bardzo proszę panie pośle.

Poseł Paweł Kobyliński (N):

Które z branż w kontekście rynku afrykańskiego uważacie państwo za prorozwojowe? Jakie działania zostały podjęte w ramach współpracy z poszczególnymi branżami? Kiedy możemy poznać efekty pierwszych spotkań? Nawiązuję do wypowiedzi pana przewodniczącego, czyli chodzi mi o wymierne efekty wprowadzanej reformy systemu promocji.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Pan poseł Marchewka. Bardzo proszę.

Poseł Arkadiusz Marchewka (PO):

Dziękuję. Panie przewodniczący, panie ministrze, szanowne panie i panowie posłowie, tematy, które pan minister poruszył są niezwykle istotne z punktu widzenia internacjonalizacji, ekspansji i możliwości wchodzenia polskich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. Dużo uwagi poświęcono rynkom Afryki i Azji. Z naszego punktu widzenia, dla nas – polskich parlamentarzystów, kluczowe jest to, co odgrywa największy wpływ w relacjach międzynarodowych, zwłaszcza w kontekście handlowym.

Nie ulega wątpliwości i wszyscy o tym wiemy, że najbardziej istotny jest handel z państwami UE, szczególnie z naszym zachodnim sąsiadem – Niemcami, gdzie tylko w styczniu tego roku nasz eksport wyniósł prawie 20 mld zł i był kluczowy w eksporcie ogółem. Mam wrażenie, że we wszystkich działaniach, które dotyczą wspierania polskich przedsiębiorstw w ekspansji zagranicznej kluczowe jest zwrócenie uwagi na relacje, które dotyczą naszego najbliższego sąsiedztwa. Dlaczego o tym mówię? Mówię o tym dlatego, bo pan minister zwraca uwagę, że chodzi nie tylko o kontekst gospodarczy. Chodzi również o kontekst polityczny budowania pozycji Polski na arenie międzynarodowej.

W materiałach przekazanych Komisji zaznaczono, że jednym z kierunków reformy jest umacnianie międzynarodowego wizerunku Polski jako kraju, z którym warto współpracować. Wspierając polskie przedsiębiorstwa w inwestowaniu poza granicami nie możemy zapominać o tym, że musimy być atrakcyjnym miejscem dla inwestycji zagranicznych.

W kontekście relacji międzynarodowych kluczowe są stosunki polityczne z sąsiadami, o których mówił pan minister. Czy uważa pan, że obecne działania podejmowane przez polski rząd służą budowaniu dobrych relacji politycznych z sąsiadami, które są istotne z punktu widzenia współpracy gospodarczej? Mam na myśli hasła o reparacjach wojennych, konfliktowaniu się z Unią Europejską i uruchamianiem art. 7 itd. Moim zdaniem

to nie sprzyja budowaniu dobrych relacji. Nie ulega wątpliwości, że najbardziej istotnym elementem jest dobra współpraca z sąsiadami. To tyle tytułem wstępu i pewnej refleksji.

Chciałbym zadać panu ministrowi kilka pytań. Jednym z nich jest pytanie o polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne i podejmowanie działań wspieranych przez polski rząd – m.in. przez różne kredyty dla różnych przedsięwzięć na rynkach zagranicznych. Ile polskich przedsiębiorstw skorzystało ze wsparcia dla zrealizowania inwestycji zagranicznych (horyzontalne lub wertykalne), budując zakład poza granicami Polski? Jakich sektorów to dotyczyło? Jaka była wartość wsparcia? Myślę, że jest to istotne. Oprócz tego że mówimy, aby polscy przedsiębiorcy wysyłali swoje towary poza granice Polski, istotne jest również to, żeby polskie przedsiębiorstwa inwestowały za granicą chociażby po to, aby przybliżać się do tamtych rynków. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Proszę, pan poseł Grabowski, a następnie poprosimy o ustosunkowanie się do wypowiedzi.

Poseł Paweł Grabowski (Kukiz15):

Dziękuję bardzo. Panie przewodniczący, panie ministrze, w pierwszej kolejności przepraszam za spóźnienie, które spowodowane było innymi obowiązkami poselskimi.

W drugiej kolejności pozwolę sobie złożyć gratulacje panu ministrowi, osobie szczególnie mi bliskiej, ponieważ pochodzi z Opolszczyzny – z Opola. Wielki sukces – kolejny polityk opolski w Warszawie. Panie ministrze, gratuluję.

Stając nieco w kontrze do postkolonialnego myślenia, że powinniśmy być jak najbardziej ulegli i spolegliwi, żeby ktoś nam przywiózł pieniądze i zainwestował, chciałbym zapytać o plany i koncepcje Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii na pobudzanie polskiej przedsiębiorczości za granicą i to nie tyle poprzez sprzedaż dóbr i usług, ale np. w inwestowanie w lokalne spółki i przedsiębiorstwa, czyli krótko mówiąc w ekspansję ekonomiczną.

Wszyscy wiemy, że zupełnie inne warunki są dla prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwa zarejestrowane w Polsce, nieco inne warunki są dla przedsiębiorstw zarejestrowanych w innych państwach Unii Europejskiej, a jeszcze inne warunki są dla prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa zarejestrowane poza UE – działające np. w Polsce w formie oddziału. Zatem, skoro najłatwiej i najlepiej prowadzić ekspansję w sytuacji, gdy jest się przedsiębiorcą zarejestrowanym np. w Mongolii, Tajlandii lub Malezji, czy państwo przewidujecie program ułatwiający prowadzenie ekspansji ekonomicznej polskim przedsiębiorcom nie tyle dla poszukiwań rynku zbytu dóbr, ale dla wchodzenia w organizm poszczególnych gospodarek, po to by budować i wzmacniać pozycję polskiej gospodarki. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Bardzo proszę o udzielenie odpowiedzi.

Dyrektor Departamentu Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii Łukasz Porażyński:

Jeżeli państwo pozwolą, przekażę kilka szczegółowych informacji, a następnie pan minister podsumuje dostarczając ogólnego politycznego tła.

Padło pytanie o pobudzanie polskich przedsiębiorców i rejestrację spółek poza granicami oraz o inwestycje zagraniczne. Mamy na to pomysł choćby poprzez współpracę naszych SSE, które szukają partnerów w innych krajach, w których tworzy się takie strefy. Mam na myśli np. współpracę z Egiptem, Meksykiem, Chinami, Tajlandią oraz z innymi krajami. Praktycznie dzisiaj każdy poza unijny kraj, który się reformuje, realizuje strategię pozyskiwania inwestorów poprzez inwestycje w specjalnych strefach ekonomicznych. Strefy ekonomiczne są ze sobą kojarzone. W ten sposób przedsiębiorcy inwestujący w polskich SSE mają możliwość inwestowania w strefach ekonomicznych innych krajów. Podejmujemy działania temu sprzyjające.

Po drugie, podejmujemy działania poprzez PAIH, która ma swoich odpowiedników w innych krajach. Agencja powołana jest m.in. do wspierania inwestycji. Jeżeli przedsiębiorstwo jest zainteresowane lub chce zainwestować zagranicą, PAIH poprzez swoich

odpowiedników poza granicami kraju szuka konkretnych okazji dla danego przedsiębiorcy. Biura zagraniczne PAIH są powołane do tego, żeby poza handlem zajmować się głównie inwestycjami.

Innym działaniem podejmowanym na poziomie rządowym jest współpraca z Ukrainą, Białorusią, czyli z krajami ościennymi. Co prawda nie jest to temat dzisiejszego posiedzenia, bo mieliśmy mówić o Azji i Afryce, ale należy o tym wspomnieć, bo trochę wiąże się z tymi kwestiami. Dlaczego? Kilka miesięcy temu referowałem temat bilansu handlowego z Chinami i o tym, jak trudno jest nam ten bilans poprawić. Mówiliśmy wówczas, że podejmiemy działania w celu znalezienia możliwości do wyprodukowania towarów, których nie jesteśmy w stanie w Polsce wyprodukować po konkurencyjnych cenach. Szukamy rozwiązań np. na Ukrainie i Białorusi, gdzie koszty produkcji są dużo niższe. Zachęcamy naszych przedsiębiorców do inwestowania na tych rynkach i budowania możliwości produkcyjnych, żeby tych towarów nie ściągać np. z Chin.

Zobowiązaliśmy się do podejmowania powyższych działań. Rozmawiamy już na ten temat z Ukrainą i Białorusią. Budujemy takie programy, które umożliwią tego typu inwestycje.

Jeżeli ściągamy towary z zagranicy i wiemy, że po określonych kosztach nie będziemy ich w stanie w Polsce wyprodukować, będziemy to zlecać i budować przedsiębiorstwa produkcyjne np. na Ukrainie i Białorusi lub w innych krajach, o ile będą tym zainteresowane. Na tych rynkach będziemy produkować towary i przywozić je do Polski. Oczywiście to nie poprawi bilansu handlowego, natomiast poprawi bilans przepływów pieniężnych, co z naszego punktu widzenia w efekcie jest najważniejsze.

Pan poseł pytał o liczbę projektów finansowanych przez BGK. W zeszłym roku było 6 takich projektów. Jeżeli państwo pozwolą, szczegóły na temat projektów inwestycyjnych finansowanych przez BGK przekażemy w formie pisemnej.

Kolejne pytanie pana posła dotyczyło wsparcia na rynku afrykańskim. Jakie branże były wspierane? Na rynku afrykańskim były to głównie branże związane z przemysłem rolniczym bądź przetwórstwa rolniczego. Należy wspomnieć o URSUSIE, który jest przez nas bardzo mocno wspierany i silosy (2-3 firmy). Bardzo dużo pracy wykonujemy poprzez kredyty gwarantowane. Kredyty połączone są z przedsiębiorstwami. Kredyty udzielane przez polski rząd są właściwie pożyczkami udzielanymi krajom, które mają jakieś projekty we współpracy z polskimi przedsiębiorstwami. Dobrym przykładem jest URSUS, który realizuje kilka projektów na rynku afrykańskim (m.in. w Tanzanii).

Na tym głównie się koncentrujemy. Poza tym współpracujemy z organizacjami działającymi m.in. na rynku afrykańskim. Jeżeli wkładamy jakiekolwiek pieniądze do międzynarodowych funduszy wsparcia, staramy się, aby polskie firmy brały udział w przetargach międzynarodowych – na forum ONZ, Banku Światowego itd. W tym zakresie mocno wspieramy polskie firmy.

Warto wspomnieć o Egipcie, gdzie mamy dobry przykład współpracy stref ekonomicznych. Jesteśmy w przededniu podpisania umów strefa-strefa. W strefach ekonomicznych przedsiębiorstwa lokują swoje inwestycje. Należy choćby wspomnieć o firmie Graal z Pomorza, która jest już tam obecna i chce rozwijać się poprzez specjalną strefę ekonomiczną. Rozmawiamy na ten temat.

Pan przewodniczący pytał o działania PAIH versus WPHI. Szanowni państwo, dotychczas uruchomiono 20 biur handlowych PAIH, w tym 5-6 praktycznie w pełni operacyjnych. Sześć biur działa ponad pół roku. Należy dodać, że z dobrymi efektami. Nie wiem, czy państwo widzieli artykuł, który ukazał się w „Pulsie Biznesu" w zeszłym tygodniu, w którym pan prezes Fedko szczegółowo podał statystykę biur i liczbę obsłużonych przedsiębiorców, rekomendacje przedsiębiorców oraz liczbę pozytywnych ocen. Była jedna skarga, którą pan prezes wyjaśnia – czego dotyczyła i w jakiej sytuacji miała miejsce. Pozwolę sobie przesłać państwu ten artykuł. Jeżeli będą jakiekolwiek sygnały dotyczące funkcjonowania biur PAIH, bardzo prosimy o informacje.

Gwoli podsumowania chciałbym powiedzieć, że dostajemy bardzo dobre informacje na temat działalności (jakość obsługi i wsparcie) biur, które zostały utworzone kilka miesięcy temu. Jest światełko w tunelu, że za rok będziemy mieli bardzo dobrą sieć 50-60 dobrze działających biur, a docelowo 80 biur handlowych. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Czy pan minister chce odnieść się do pytań?

Podsekretarz stanu w MPiT Marcin Ociepa:

Dziękuję bardzo. Panie przewodniczący, Wysoka Komisjo, pan poseł Marchewka poruszył wątek polityczny, do którego chciałbym się odnieść.

Nawiązując jednak do tego, co powiedział pan dyrektor, chciałbym prosić, aby dać chwilę biurom na zorganizowanie się. Wszyscy jesteśmy świadomi, iż jesteśmy w procesie transformacji tego narzędzia. Myślę, że owoce będziemy zbierać za jakiś czas. Dopóki nie utworzymy wszystkich biur trudno mówić o całościowym efekcie i ocenie tego narzędzia, choć możemy mówić o jednostkowych przypadkach, o których mówił pan dyrektor.

Chciałbym się usprawiedliwić, dlaczego mówiłem o Afryce i Azji. Stało się tak dlatego, ponieważ od państwa otrzymaliśmy zadanie przygotowania się na temat kierunków afrykańskiego i azjatyckiego.

Jeśli chodzi o współpracę europejską, w tym zwłaszcza z Niemcami, na poziomie współpracy przedsiębiorstw i z poszczególnymi landami, nie widzimy żadnego przełożenia perturbacji związanych z sytuacjami, o których pan poseł mówił.

Prowadzimy bardzo intensywne relacje polityczne, samorządowe i gospodarcze z naszymi partnerami z Zachodu i powiem więcej, będziemy robić wszystko, żeby je wzmacniać. Jest to jeden z naszych priorytetów.

Republikę Federalną Niemiec definiujemy jako naszego największego partnera handlowego, bliskiego partnera politycznego w UE i w polityce globalnej. Będzie to miało także swoje konsekwencje, jeżeli chodzi o naszą agendę gospodarczą.

Dodam, że przez filozofię rozmowy o biznesie i interesach, a mniej o emocjach, jesteśmy w stanie zbudować relacje wykraczające poza relacje gospodarcze i handlowe. To jest najlepsza droga do budowy dobrych i przyjaznych relacji z Republiką Federalną Niemiec. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Proszę, pan poseł Marchewka.

Poseł Arkadiusz Marchewka (PO):

Dziękuję. Panie ministrze, zgadzam się. Na szczęście relacje gospodarcze nie są tak bardzo podatne na kwestie dotyczące polityki i oby tak pozostało jak najdłużej.

Chciałbym poruszyć inną kwestię, która może nie dotyczy bezpośrednio rynków afrykańskich i azjatyckich, ale jest tematem bardzo aktualnym. Myślę, że jest to dopiero wyzwanie przed którym staniemy. Relacje w handlu międzynarodowym zaczynają się trochę zmieniać. Odnoszę wrażenie, że paradygmaty obniżania ceł i taryf zaczynają odchodzić do lamusa.

Dlaczego o tym mówię? W ubiegłym tygodniu Donald Trump podpisał decyzję o nałożeniu cła na stal i aluminium eksportowane do Stanów Zjednoczonych. Moim zdaniem ta decyzja jest istotna, ponieważ pokazuje, że w relacjach międzynarodowych w kontekście handlu zaczyna się coś zmieniać i może mieć swoje konsekwencje.

Jeśli Stany Zjednoczone nałożą kolejne cła na towary importowane (np. z Chin, Japonii, Brazylii itd.), może okazać się, że poszczególne kraje będą szukały nowych rynków zbytu w innych krajach, w tym np. na rynku krajów UE.

Parę lat temu mieliśmy do czynienia z sytuacją, w której wewnętrzny rynek chiński trochę się skurczył i tamtejsze firmy, które produkują bardzo dużo, szukały dodatkowych rynków zbytu, co przyczyniło się do bardzo istotnych rywalizacji cenowych na świecie – nie tylko w UE.

Czy w tym kontekście rozważacie sytuacje, które mogą się wydarzyć? Czy jesteście na to przygotowani? Oczywiście trudno dzisiaj dokładnie nakreślić taką perspektywę, bo wszystko dynamicznie się zmienia, ale myślę, że w dzisiejszych czasach trzeba być na to przygotowanym. Jest to jeden z czynników, który pokazuje, że warto się nad tym skupić. Czy w ministerstwie prowadzicie jakieś prace w kontekście budowania prognoz lub przygotowania się na takie sytuacje?

Jeżeli rzeczywiście kraje azjatyckie będą szukały nowych rynków zbytu dla skierowania nadprodukcji będzie to bezpośrednie zagrożenie i konkurencja dla polskich firm, które także chcą być obecne na rynkach. Będzie presja cenowa.

Temat jest bardzo świeży i wiem, że nie znajdziemy na to odpowiedzi tu i teraz, ale sądzę, że jest to jeden z tych aspektów, nad którym warto byłoby się zastanowić, a przynajmniej zbudować prognozę. Jak odpowiedzieć na zmiany, które niewątpliwie następują?

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Pan poseł Lamczyk. Bardzo proszę.

Poseł Stanisław Lamczyk (PO):

Dziękuję. Panie przewodniczący, panie ministrze, szanowni państwo, po tym jak Chińczycy nie mogli się dogadać w sprawie rozbudowy terminalu w Łodzi, prasa zachodnia doniosła, że podjęli kroki i będą budowali terminal w innej części Europy. Czy panowie mogą potwierdzić tę informację? Jeśli tak, jak może to wpłynąć na rozładunek kontenerów z pociągów, o których pan mówił?

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję. Proszę, ostatni w tej części pytań – pan poseł Warzecha. Bardzo proszę.

Poseł Jan Warzecha (PiS):

Panie ministrze, jak przedstawia się sytuacja współpracy polsko-kanadyjskiej w zakresie eksportu i aktywności między przedsiębiorcami po wdrożeniu CETA? Czy odczuwalna jest pozytywna zmiana?

Drugie pytanie dotyczy Ukrainy. Jak wiemy wprowadzono przepisy liberalizujące obrót ziemią na Ukrainie. W efekcie przedsiębiorcy i rolnicy duńscy, holenderscy, niemieccy mogą wykupować ziemię w dużych ilościach. Może to spowodować ogromną konkurencję dla nas choćby w zakresie rynku zbóż. Wiemy, że na tych żyznych ziemiach nie trzeba nawozić. Można orać, siać i produkować zboże, które następnie może być eksportowane nie tylko do Polski, ale również na inne rynki unijne. Czy w tym zakresie podejmujecie działania wśród polskich rolników, aby oni także skorzystali z nowych regulacji na Ukrainie, a nie tylko farmerzy duńscy? Dziękuję.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Pan dyrektor, czy pan minister? Pan minister. Bardzo proszę.

Podsekretarz stanu w MPiT Marcin Ociepa:

Podzielimy się. Bardzo dziękuję. Panie przewodniczący, Wysoka Komisjo, pan poseł Marchewka słusznie poruszył szerszy kontekst ceł amerykańskich. Szanowni państwo, chcę powiedzieć wyraźnie, że stanowisko polskiego rządu w tej materii jest jasne. Dziękuję za to pytanie, bo dzięki temu mogę jeszcze raz powiedzieć, że jesteśmy rozczarowani decyzją rządu amerykańskiego. Uważamy, że stoi to w sprzeczności z duchem WHO i z duchem, do czego wszyscy dążą, a mianowicie swobodnego handlu. Uważamy, że tego typu działania na dłuższą metę nie będą służyć nikomu.

Mówimy, że to jest trochę jak wojny handlowe z XIX wieku. Nie powiem, że się boimy. Jesteśmy rządem, więc niczego się nie boimy. Jako rząd jesteśmy na wszystko gotowi. Uważamy jednak, że to nie jest dobre dla Stanów Zjednoczonych, Unii Europejskiej oraz dla poszczególnych państw. Będziemy wspierać Komisję Europejską w wypracowaniu jak najlepszej odpowiedzi. Jak wiemy odpowiedzi jeszcze nie ma.

Komisja Europejska pracuje nad odpowiedzią na amerykańskie cła. Przy tej okazji chciałbym powiedzieć, że z tym wiąże się duże zagrożenie dla polskiej produkcji – polskich przedsiębiorców. Powstaje pytanie, jakich branż dotkną proponowane przez Komisję Europejską retorsje.

Proszę państwa, w najbliższym czasie mam zaplanowany szereg spotkań z różnymi branżami i będziemy rozmawiać, ale…o plotkach, bo Komisja jeszcze się nie wypowiedziała na temat retorsji na amerykańskie cła i jakich branż będzie to dotyczyło. Plotki budzą duży niepokój w poszczególnych branżach. Jest to duże zagrożenie dla przedsiębiorstw. Dlatego w ministerstwie pracujemy nad tym, aby wychwycić zagrożenie i sprawdzić, które z retorsji miałyby poważne, a nawet śmiertelne zagrożenie dla poszczegól-

nych polskich branż, a następnie na forum UE nie zgodzić się na pewne retorsje. Mówiąc kolokwialnie należy uniknąć wylania dziecka z kąpielą. Nie można adekwatnie odpowiedzieć Stanom Zjednoczonym i jednocześnie zabić poszczególne branże w poszczególnych państwach członkowskich. Sytuacja jest szalenie trudna i delikatna. W gruncie rzeczy wolelibyśmy, aby nie było ani ceł ani sankcji.

W tym wszystkim istotny jest wątek polityczny. Jesteśmy członkami Unii Europejskiej i musimy być solidarni. Musimy być profesjonalnymi partnerami dla Komisji Europejskiej, która wypracowuje rozwiązania. Chcemy, żeby Komisja Europejska odczuła wsparcie Państwa polskiego dla przygotowanych rozwiązań, ale będziemy to robić w taki sposób, żeby nie dopuścić do sytuacji, w której ucierpi na tym polska przedsiębiorczość.

Będziemy robić wszystko, aby raczej przekonać Stany Zjednoczone do rezygnacji z decyzji w sprawie ceł i do tego, żeby nie sięgali po tego typu narzędzia, bo moim zdaniem nie jest to w interesie Stanów Zjednoczonych i ich partnerów gospodarczych oraz politycznych na całym świecie. To tyle na temat wątku amerykańskiego. Dziękuję.

Dyrektor departamentu MPiT Łukasz Porażyński:

Prowadzimy liczne spotkania i rozmowy z przedsiębiorcami i izbami. Prowadzimy dyskusje na temat tego co może się wydarzyć. Znają nas, bo tak naprawdę zajmujemy się również sprawami importu zaopatrzeniowego, co jest bardzo mocno z tym powiązane. Te branże to nasi stali partnerzy, z którymi pozostajemy cały czas w kontakcie i w dyskusji.

Kolejną podnoszoną przez nas kwestią jest eksport usług. Jest to temat, którego dzisiaj nie dotknęliśmy, ale trzeba o nim powiedzieć dwa słowa.

Eksport usług stanowi 20% eksportu polskich towarów ogółem, co praktycznie pokrywa się z proporcjami występującymi na świecie. Usług nie da się znacząco ograniczać taryfami.

Kładziemy bardzo duży nacisk na wspieranie naszych przedsiębiorstw w podejmowaniu działań w zakresie eksportu usług lub usług przy okazji eksportu towarów. Trzeba przyznać, że polskie firmy są w tym bardzo dobre. W 2017 r. wyeksportowano usługi o wartości 45 mld euro, a import usług wyniósł 30 mld euro. Zatem w zakresie usług posiadamy znaczną nadwyżkę eksportu nad importem. Widać, że polskie firmy w zakresie usług są bardzo konkurencyjne. Mamy zbadane kierunki, gdzie możemy rozwijać usługi i mocno to wspieramy.

Jeżeli chodzi o Chiny i terminal w Łodzi, na szczęście nie mam informacji o tym, że Chińczycy wybrali inne miejsce. Powiem więcej, byłbym bardzo zdziwiony, gdyby tak było, ponieważ dwa tygodnie temu w ministerstwie mieliśmy spotkanie z wicegubernatorem prowincji Syczuan, a więc tam gdzie te pociągi jeżdżą i nie przekazał nam żadnej negatywnej informacji na temat budowy terminala. Z tego co wiem pan wicegubernator był na spotkaniach w Łodzi i mówił o rozwoju współpracy z Łodzią. Dziękuję panu posłowi za głos i informacje w tej sprawie. Sprawdzę.

Wczoraj byłem na spotkaniu z panią radcą handlowym ambasady Chin. Ten temat w ogóle nie został poruszony. Jak państwo wiedzą, nie ma ambasadora, który przyjedzie dopiero dzisiaj. Spodziewam się, że Chińczycy trzy razy by nas ostrzegli i, jak ich znam, pięć razy by powiedzieli, że już są na finiszu. Tego nie zrobili, więc albo mają w tym jakiś ukryty interes, albo nie miało to miejsca. Miejmy nadzieję, że chodzi o drugą sytuację. Dziękuję panu posłowi za informację. Jeszcze dzisiaj postaram się to sprawdzić. W przyszłym tygodniu mamy spotkanie z nowym ambasadorem, więc poruszę ten temat.

W czerwcu w Syczuanie, a dokładnie w Chengdu, będziemy uczestniczyli w forum regionów. Przedstawiciele Łodzi będą także obecni. Jeszcze dzisiaj wyślemy ten temat, że chcemy go przedyskutować i zobaczymy jaka będzie odpowiedź Chińczyków.

Jeżeli chodzi o pytanie dotyczące CETA nie jestem w tej chwili przygotowany. Panie pośle, czy możemy się umówić na przygotowanie pisemnej informacji? Natomiast mogę tylko powiedzieć, że jest bardzo dużo kontaktów zarówno po stronie polskiej, jak i kanadyjskiej. Jeździmy po regionach i mówimy przedsiębiorcom jak mają działać, ponieważ w Kanadzie trzeba się zarejestrować, żeby korzystać z kontyngentów itd. Wiedza o tym jak się poruszać po tym rynku jest coraz bardziej dostępna dla przedsiębiorców. Sympozja odbywają się nie tylko w Warszawie (w ministerstwie, KIG lub PAIH), ale również

w kraju. Jesteśmy praktycznie wszędzie. W spotkaniach uczestniczą eksperci z ministerstwa, PAIH i ambasady kanadyjskiej, która nas w tych działaniach bardzo wspiera. Bardzo dużo się dzieje. Natomiast nie mam w tej chwili szczegółowych informacji na temat wzrostu handlu polsko-kanadyjskiego. Na pewno wiem, że rośnie, ale w tej chwili nie posiadam dokładnych danych.

Padło pytanie o sytuację na Ukrainie w związku z liberalizacją prawa w zakresie obrotu ziemią. Liberalizacja handlu ziemią na Ukrainie jest faktem. Dwa tygodnie temu mieliśmy konsultacje z Ukraińcami na poziomie dyrektorów departamentów. Podczas tego spotkania Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi podjęło ten temat. Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii nie zajmuje się obrotem ziemią. Dzielimy się w ten sposób, że ministerstwo rolnictwa zajmuje się produkcją rolną i wszelkimi tematami związanymi z handlem produktami nieprzetworzonymi, natomiast my zajmujemy się wszystkimi tematami związanymi z maszynami, produkcją przetworzoną itd. Zatem kwestia liberalizacji obrotu ziemią na Ukrainie jest tematem dla MRiRW. Jest to świeża sprawa. Musimy zmonitorować ten temat, dlatego proszę pozwolić na skontaktowanie się z resortem rolnictwa i wówczas przedstawimy państwu na piśmie informację o podjętych działaniach.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Bardzo proszę panie ministrze.

Podsekretarz stanu w MPiT Marcin Ociepa:

Tytułem uzupełnienia chciałbym państwa zapewnić, że jesteśmy w stałym kontakcie z ministerstwem rolnictwa w tym zakresie. Jesteśmy świadomi tej kwestii i pracujemy osłonowo w tym obszarze – międzyresortowo – na rzecz polskich rolników.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Pan poseł Duda. Bardzo proszę.

Poseł Antoni Duda (PiS):

Panie przewodniczący, panie ministrze, szanowne koleżanki i koledzy posłowie, z całego serca chciałbym panu pogratulować awansu. Tym bardziej gratuluję, że łączy nas wspólne miasto – Opole. Bardzo, bardzo serdecznie gratuluję i dziękuję za obecność wśród nas. Myślę, że będzie to regułą.

Wracając do dzisiejszego tematu, moją uwagę zwrócił zapis w materiałach, że na początku 2017 r. otwarto placówkę w Nairobi, a kolejne planuje się w Algierze, Casablance, Johannesburgu, Lagos, Kirze, Addis Abebie i Dakarze. Czy ktoś odnotował osiągnięcia biura w Nairobi, które funkcjonuje już ponad rok? Na jakim etapie jest otwieranie pozostałych biur? Jakie przewidujecie efekty otwarcia biur w sensie ułatwień dla polskich przedsiębiorstw? Afryka jest krajem bardzo surowym, jeżeli chodzi o naszą wymianę handlową.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Bardzo proszę panie dyrektorze.

Dyrektor departamentu MPiT Łukasz Porażyński:

Prześlemy państwu szczegółowe informacje na temat zapytań skierowanych do biura handlowego oraz przedsiębiorstw, które kontaktowały się z biurem itd.

W tej chwili patrzę w harmonogram otwierania pozostałych biur. Zostało to zaplanowane na II i III kwartał 2018 r., czyli operacyjnie będą otwarte do końca 2018 r. Muszę dodać, nie dlatego, żeby usprawiedliwiać kolegów z PAIH, że bardzo trudno otwiera się placówki w Azji i Afryce. Za każdym razem musimy bardzo mocno interweniować, żeby te procesy skrócić. Brutalnie powiem, że koledzy nie mają lewej kieszeni z łapówkami. Musimy to popychać od strony struktur rządowych, że np. bardzo nam zależy, bo będzie jakaś wizyta na wysokim szczeblu itd. W ten sposób niejako wymuszamy przyspieszenie w otwieraniu placówek. Na tych rynkach utrudnione jest otwieranie biur. To nie jest tak, że się jedzie i od ręki otwiera biuro w danym kraju.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Nie widzę więcej zgłoszeń. Wobec tego zamykam dyskusję. Bardzo proszę, pan poseł Grabowski.

Poseł Paweł Grabowski (Kukiz15):

Dziękuję. Panie przewodniczący, Opole górą.

Przewodniczący poseł Jerzy Meysztowicz (N):

Dziękuję bardzo. Panie ministrze, bardzo serdecznie dziękuję za udział w posiedzeniu Komisji i przygotowane materiały. Proszę o przesłanie Komisji materiałów dotyczących Kanady, które przekażemy państwu posłom.

Nie będę ukrywał, że to co państwo przedstawili wskazuje na to, że profesjonalizm zaczął działać. Dziękuję, bo działania które podejmujecie dają dużą szansę na to, że promocja polskiego eksportu i rozwój polskich firm na innych rynkach pójdzie do przodu.

Panie ministrze, dziękuję jeszcze raz. Dziękuję pana współpracownikom. Dziękuję bardzo. Zamykam posiedzenie Komisji.